Gmail

manuel diaz <makemoneymanuel@gmail.com>

Módulo de Adquisición de Datos con Telemetría para Ventas, Manuel Diaz.

1 mensaje

manuel diaz <makemoneymanuel@gmail.com> 13 de marzo de 2026 a las 22:06
Para: "tpirelar@gmail.com" <tpirelar@gmail.com>, "Mcralph0725@gmail.com" <Mcralph0725@gmail.com>

Hola según lo acordado y hablado la vez anterior en las Oficinas de **Hiperelectrónica**, el Diseño y la información que les envío es para que reconozcan y cercioren que la adquisición de datos cualitativa del módulo es correcta y de no serlo señalar sus fallas, adjunto diseño del módulo a integrar, formulación matemática y ejemplar de factura proforma del negocio para comprobación.

Resaltando que principalmente la automatización del proceso e interfaz con programas tales a MATLAB y/o LABVIEW.

En los diseños se puede apreciar la representación de los 5 puntos del módulo con elementos por inspiración taoísta pero en su descripción está su representación científica, dedicado a optimizar y maximizar resultados en ventas desde la función heurística del lanzamiento(boost) o **emprendimiento en ventas** hasta la realización del negocio, cierre de cadena de valor y/o obtención del objetivo de la proyección por autosustentabilidad y sostenibilidad empresarial representado en una *"comisión digital"* los requerimientos para lograr ese objetivo (cadena de valor o cadena global de valor automatizada) un **ERP** (planificación de recursos empresariales) de **selección, más estática que dinámica.**

Diseños que presentan el emprendimiento en el rubro y la Cadena de Valor que consta de 4 elementos:

- Suministro.
- Elaboración.
- Distribución.
- Consumo.

El módulo de adquisición de datos estático mediante la telemetría (gemelo digital en tiendas) premisa con su conocimiento propio la posibilidades de ventas exitosas en diseño puntos de consumo, dejando claro que por márgenes de ganancias la sustentabilidad proviene de ventas al mayor, en este caso, en el **Retail** (stock consumo masivo) *canales modernos, tradicionales y virtuales,* dando como resultado un "histograma cualitativo" de porcentaje **DE CUAL NEGOCIO ES BUENO**.

Interconectando la cadena de valor en tiempo real para optimizar, maximizar, garantizar y automatizar **FRECUENCIA EN VENTAS MAYOR Y DETAL** (promocional es opcional), gracias al módulo acondicionador de adquisición de datos que he diseñado, lo cual genera confianza, evaluaciones más precisas ante financiamiento basado en estructura de deuda, capital de riesgo, relación a pérdida, en toda la cadena de valor o cadena global de valor, lo que se conoce como cadena de valor automatizada, portable o portátil, *cadena de valor digital*.

Las funcionalidades de captación telemétrica de ventas en puntos de consumo final (interconexión con caja de flujo opcional) mediante email las propuesta de posibles negocios a aceptar por parte de los canales de distribución y salida más eficiente para emprendedores, fabricantes nuevas marcas que entran al mercado, cabe resaltar que por lo general tanto el proveedor como el punto de consumo final tienen como "mover la mercancía o como asegurar, dar garantía" a pesar de que el valor de los servicios entra en las consideraciones.

Una Regresión lineal que automatiza resultados gracias al módulo acondicionador entre el proveedor y el canal de distribución mediante una interfaz que cualitativamente calcula, premisa y oferta el próximo lanzamiento(adaboost, funcional matemático, ciclo) *ventas mayor y detal en frecuencia energética interconectadas en tiempo real.*

- El proveedor mediante el ciclo (módulo) automatiza el proceso de selección.
- El canal de distribución Telemetriza ventas de esa nueva inversión (consignación, etc).
- El usuario emprendedor en comercio electrónico, cadena de valor digital ,optimiza eficiencia en ventas y márgenes de ganancias en tiempo real.

Entre los 5 nodos que representan la cadena de valor automatizada o cadena de valor virtual, usando la factura proforma que adjunto en el correo se puede **asignar como variables(x)** los otros gastos o diferenciales (impositivos opcional) para evaluar una gradiente desde la mejor propuesta hasta el margen de ganancia más bajo, pérdida (más perdida opcional) sin dejar el concepto estático, la telemetría adquiere y el ERP la interfaz.

Una de las razonas por la cual no tan dinámico es el modelo de aprendizaje (estático es aprendizaje automático) ambigüedades en software y que se está buscando es empatizar en un negocio lo más *"a corto plazo"* posible por realidades locales, falta de capital de riesgo, poca inversión, extorsión de la utilidad, con esto acentuó la participación de Hiperelectrónica para la venta del dispositivo de telemetría, flujo de trabajo y mi unidad de trabajo en el proyecto como el diseñador del módulo de ser viable el **servicio digital, instrumentación virtual de conversión comercial**.

Cadena de Valor Digital (Cadena de Valor Portatil o portable) - Módulo de adquisición de datos (acondicionador) - Tecnología BI (inteligencia en negocios) - Tecnología de Transferencia (emprendimiento basado en diseño) - Pseudolenguaje (Funcional matemático) - Teoría de la automatización de las cadenas de valor o cadenas globales de valor.

podemos reunirnos nuevamente para detallar puntos y visualizaciones!
Estamos en Contacto!

Manuel Diaz
Inversiones Diaz Delgado,Fp
v-24815319-5
www.manuelmakemoney.com
+584124928765
@manuelmakemoney

10 adjuntos

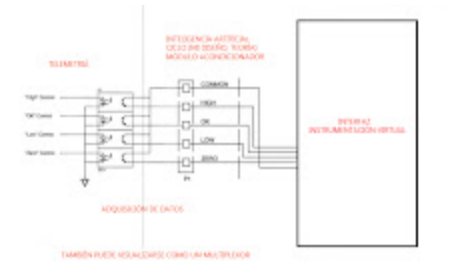
anexo 3.jpg
1599K

anexo 1.jpg
1522K

diseño.jpg
892K

página programación 3.jpg
1426K

representación básica de cadenas de valor.jpg
297K



EJEMPLO.jpg
112K

Sin título.jpg
196K

Noodle Price List.pdf
559K

MANUEL_SEATELL_SUNFLOWER OIL_13_1_2025.pdf
593K

libro teoría 2026.pdf
6970K